

**Dott. Gianfranco  
De Giusti**  
*Swiss Re Italia S.p.A.*



## Assicurazioni Catastrofi Naturali - Il Consorzio di Riassicurazione

**B**uongiorno a tutti. Quello che abbiamo sentito ieri è stato entusiasmante, ovvero ascoltare il risultato di tre anni di lavoro importanti, impegnativi, raccontati in sintesi massima da coloro che ne sono stati protagonisti. Intendo congratularmi con Carlo Spasiano e con tutti gli altri responsabili delle Commissioni per il lavoro che è stato fatto, che è stato importante, serio e approfondito.

La Swiss Re, in Italia, è un po' l'erede della storia dell'Unione Italiana, anche se qualche volta, come ha fatto notare ieri il Dott. Panzeri, quest'eredità che noi come Swiss Re abbiamo raccolto dall'Unione italiana è l'eredità anche del servizio alla clientela, al mercato. Erede dell'Unione Italiana e di tutti i famosi consorzi, alcuni dei quali sono ancora in vita. Io sono il presidente del pool atomico, piccolissimo ma che ha ancora un suo senso nel panorama internazionale.

C'è poi un pool aeronautica che ha fatto tanto, ha fatto la storia dell'assicurazione aeronautica in Italia; ancora oggi è presso di noi una concentrazione di know-how, proprio per la storia e il passato del consorzio aeronautico. C'è un pool inquinamento di cui molti di voi sono soci. Non è detto che tutto quello che è consorziato in qualche maniera sia qualcosa di minore o quasi uno scarto in cui le compagnie non vogliono investire, e che non vogliono impegnarsi a gestire: in realtà a volte il consorzio è necessario, perché bisogna, in quel determinato contesto, creare una capacità oppure un'esperienza specifica e tecnica, che insieme possano esprimere il massimo del mercato. Abbiamo già visto ieri, nella relazione dell'Ing. Ginocchietti, che è indispensabile che i sinistri siano gestiti insieme, che la tariffa elaborata nell'ambito della

commissione debba fare riferimento a dei premi che devono avere un senso a livello di mercato. Abbiamo sentito anche alcuni commenti da parte dei deputati presenti che hanno parlato di obbligatorietà assicurativa e di come la stessa possa attuarsi. Una di queste possibilità, di questi modi in cui l'azione si può svolgere, non necessariamente l'unica ma certamente conseguente a tutto quello che è stato detto ieri, è quella di continuare a fare l'estensione catastrofale liberamente, senza nessuna legge.

Invece la soluzione che si profila è di questo genere: una soluzione di servizio, svolta dalle compagnie di assicurazione in Italia, appoggiate e riassicurate dai loro riassicuratori, e questa azione dovrebbe essere soddisfacente per lo Stato perché privatizzerebbe le catastrofi. Lo Stato in parte si vedrebbe sollevato da alcuni dei suoi oneri imprevedibili ai fini dell'assicurazione, e da parte dei riassicuratori questo servizio sarebbe prestato a un prezzo che deve essere remunerato almeno per il costo del servizio.

Attenzione: mentre gli assicuratori hanno un vero e proprio impegno nei confronti della società nella quale operano e i riassicuratori nei confronti dei propri clienti, la formazione di un consorzio di assicuratori e di riassicuratori può comportare diverse forme di mettersi insieme. Nel consorzio, per esempio nel pool inquinamento, gli assicuratori e i riassicuratori sono insieme. Cosa fanno? Si fa uno statuto, si decide quali sono gli organi di questo ente e si decide quale meccanismo adottare per operare di comune accordo in un determinato settore e per soddisfare il servizio che si è impostato.

Per quanto riguarda la normativa Antitrust, vi è noto che la legge istitutiva del Pool dovrebbe

be consentire di superare il vaglio dell'Authority. Aggiungo, in base alla nostra esperienza che non c'è nessun pool, anche di quelli esistenti attualmente (quindi non costituiti per legge ma per statuto privato) che sia stato fino ad ora multato o fermato nella sua attività da parte dell'Antitrust. Credo che questa sia una notizia importante, perché le motivazioni che sono state apportate a Bruxelles, anche se a un costo esorbitante, non hanno prodotto reazioni negative nell'ambito della regolamentazione europea. Noi ci siamo autodenunciati come gestori del pool e la nostra autodenuncia si è fermata nei meandri di qualche burocrazia.

Un consorzio di assicuratori e/o di riassicuratori non è l'unica soluzione, potrebbe esserci una società di servizi costituita ad hoc che potrebbe incaricarsi della gestione delle varie attività che ieri sono state illustrate. Oppure una società di proprietà ANIA. Questo l'ho detto perché me l'hanno suggerito ma non sono tanto convinto che l'ANIA sia votata a questo tipo di attività come tale, e non credo nemmeno che ne abbia le strutture. Certo tutto si può fare e qualora le società italiane decidessero di affidare all'ANIA questa gestione penso che l'associazione cambierebbe faccia e, in una certa misura, verrebbe trasformata.

Dobbiamo accettare questi tre tipi di possibilità di gestire l'estensione catastrofale delle polizze incendio; direi che ce ne sarebbe solo un'altra che sarebbe a mio avviso la più percorribile e cioè che una società, possibilmente di riassicurazione, gestisse il lancio di questa attività e avesse la possibilità di assumersi i rischi e di distribuirli in riassicurazione, perché da qualche parte i rischi dovrebbero fermarsi. Ma ciò non è possibile, perché non esiste più un riassicuratore nazionale. I riassicuratori che operano in Italia sono tutti stranieri e obbedienti, in certa misura, a delle logiche che non sono tipiche del mercato italiano, ma di quelle del profitto. Entriamo nel dettaglio: in sostanza, è chiaro che quando si forma un pool o consorzio, che è la stessa cosa ai fini di questa conversazione, dovranno esserci degli organi che dovranno essere costituiti in questa forma. Ci dovrà essere quindi un'assemblea, composta da tutti i soci. Questo

organo nominerà un comitato direttivo che diventerà il comitato di direzione di questo pool. Da chi sarà composto? Suppongo che sarà composto dai membri più autorevoli, dalle società che hanno offerto maggiore capacità, dai grandi gruppi e dalle maggiori compagnie. A quel punto ognuno dovrà dichiarare il proprio gioco e dovrà dire qual è la capacità che mette a disposizione del pool.

La capacità, come tutti ben sapete, è una funzione del costo: se il prezzo a cui si compra questa capacità è un prezzo adeguato, se ne esprimerà di più, se il prezzo è basso se ne esprimerà di meno. Il collega della Partner Re ieri ha accennato molto bene al possibile intervento in questo contesto del mercato finanziario. I mercati finanziari possono fare tante cose ma le cifre coinvolte in quel tipo di soluzione sono cifre che nemmeno lontanamente si avvicinano a quelle che sono le esigenze di una copertura in Italia. Si tratta infatti di una copertura parzialmente limitata ai suoi edifici, agli edifici privati che noi stiamo studiando, che tuttavia prevede delle esposizioni assolutamente fenomenali che si devono gestire anche così. Ricordo che uno degli esempi migliori, più attinente alla realtà italiana, non è tanto quello francese, perché la Francia è un paese molto più ordinato e centralizzato del nostro, dove le cose si fanno perché si obbedisce alle direttive. In Italia non obbedisce nessuno e pertanto è molto più adatta per noi una soluzione a strati, come quella che è stata istituita per la California, dove le compagnie si sono consorziate per sottoscrivere la riassicurazione catastrofale.

Quindi vuol dire che pure gli americani, che sono i più severi, i più ligi in merito all'Antitrust, hanno consentito alle compagnie di consorzarsi per questo determinato tipo di rischio. Come è stato fatto il pool? A strati: c'è uno strato i cui le compagnie offrono la propria capacità netta, c'è uno strato in cui offrono la loro capacità lorda, in altre parole la loro capacità riassicurata, c'è infine uno strato di mercati di capitali. Non pensiamo di trovarci di fronte a delle cifre astronomiche, stiamo parlando di sei miliardi di dollari: dovremo poi vedere perché a un certo punto le risorse, i premi che si possono mettere a di-

sposizione per questo tipo di coperture, sono premi che possono comprare tanto.

Mentre stiamo parlando i prezzi stanno aumentando, come quando si cerca casa. Se avessimo comprato una copertura un anno fa l'avremmo pagata probabilmente la metà di quello che pagheremmo se la facessimo l'anno prossimo. Cosa dovrebbe fare il comitato direttivo? Decidere le linee guida e studiare le tariffe. L'ing. Martinuzzi ieri ci ha fatto vedere l'approfondimento, la serietà, l'importanza con cui questo studio è stato fatto.

Certamente nell'ambito delle tariffe a nessuno sfugge quanto rilievo di tipo politico ci sia al di là dell'aspetto tecnico, ma questo è un tema che dovrà essere affrontato in altra sede. La gestione dei sinistri è stata veramente ben calibrata, il progetto del call center è stupendo e penso che se riusciremo a realizzarlo sarà un esempio per tutto il mondo, al punto di augurarmi che si verifichi un sinistro per dimostrare la nostra capacità operativa.

Poi c'è la retrocessione: vuol dire che qualcuno ci deve fornire una capacità esterna al nostro Paese, perché nessun Paese si equilibra al suo interno, non ha cioè le risorse di capacità e di premi sufficienti per equilibrare una catastrofe naturale di grandi dimensioni. Quindi questa capacità bisogna andarla a comprare fuori con i premi che stabiliremo per questo settore e che saranno quel che saranno. Qualcuno ha detto il 50% dei premi incendio, chi il 100%.

Io non sono d'accordo, mi sembra che i due premi debbano essere completamente diversi e distinti in quanto noi dobbiamo esprimere un premio sufficiente a "comprare" al di là delle nostre capacità nette, che comunque devono essere remunerate, le capacità che esistono in giro per il mondo. In giro per il mondo abbiamo visto i tipi di prezzo nella forma aggregata; non stiamo parlando infatti di un sinistro, ma di un consumo, cioè del consumo annuo che questo aggregato deve offrire. Ciò significa che quanto più consumo, tanto più pago. Quello di stabilire un prezzo sarà un compito immane, sul quale dobbiamo impegnarci al massimo e sul quale dobbiamo stare molto attenti perché non essendoci un riassicuratore nazionale, il riassicuratore internazionale non può dare una capacità a

prezzo basso o a prezzo di servizio per poi rimanere senza la capacità che deve offrire a prezzo commerciale. Ciò nondimeno non bisogna rinunciare allo spirito di servizio che le società di riassicurazioni internazionali con base in Italia hanno e continueranno ad avere.

Detto tutto questo, la Presidenza coordina ovviamente il Comitato Direttivo. Questi gli organi del pool che mi sembrano abbastanza chiari. Vediamo qualche cosa di più sulla Segreteria che dovrebbe essere costituita. Tutti i pool che si rispettano hanno una segreteria, a servizio dei soci. Prima di tutto indica le tariffe a premio puro, formula la struttura della retrocessione e del relativo collocamento.

C'è un aspetto su cui mi piacerebbe aprire una discussione: penso che sottoscrivendo affari esteri potremmo svolgere un'attività con maggiore e migliore equilibrio della nostra attività di acquisto. Saremmo dei compratori da un lato, ma saremmo anche venditori di capacità e, per esempio, può darsi che la capacità che le compagnie italiane hanno messo in mano al pool per i rischi italiani potrebbe essere utilizzata per i rischi giapponesi che sicuramente non cumulano con quelli italiani. In questo modo incasseremmo due premi per la stessa capacità, così raddoppiemmo i nostri premi, ma anche le nostre possibilità di sinistro. Potrebbe essere un'idea, da non escludere a priori. Sempre questa segreteria del pool avrebbe l'amministrazione finanziaria. Certamente è una società di gestione, di servizi, non è una società di assicurazioni o riassicurazione. Abbiamo anche detto che la segreteria non potrà non essere coinvolta negli avvenimenti più importanti: i sinistri, i rischi da assumere.

Può infatti avvenire che i più grandi assicuratori si trovino nella necessità di prendere a carico dei rischi grandi quando la capacità del pool, in quel determinato momento, è esaurita, che si debbano fare delle accettazioni di tipo speciale. In quei momenti si deve lavorare costantemente su tutta una serie di eccezioni che soltanto coloro che sono competenti possono veramente dirimere e decidere. Quindi la segreteria avrà un compito particolarmente importante, difficile e impegnativo, perché dovrà essere anche l'ar-

bitro della situazione di questo sistema che dovrà girare bene. La distribuzione del rischio: come si fa? La legge dovrà prevedere che il consorzio sia obbligatorio, quindi tutte le compagnie che operano in Italia, anche in libertà di prestazione, anche in libertà di risposta, devono far parte di questo club. Poi bisognerebbe distinguere tra coloro che sono soci e coloro che sono soltanto cedenti, perché io potrei essere una compagnia che opera in Italia in libertà di prestazione ed emettendo una polizza e l'appendice relativa, cedo obbligatoriamente, se così è previsto dalla legge, al pool, del quale però non sono socio.

Il mercato assicurativo diretto emette l'appendice. Vengono cedute queste polizze al pool, o meglio i premi relativi, vengono ceduti al pool. Il pool gestisce il consorzio e all'interno di questo fa affluire tutti questi premi. Poi bisogna decidere come ridistribuirli. Deve ridistribuire per equilibrare tutto il sistema della cessione o deve ritornare indietro quello che ha ricevuto. Con quale criterio? Per esempio potrebbe essere il criterio dei premi: la Ras ha ceduto mille lire e io le restituisco mille lire meno il costo.

Ci dovrà essere un'assemblea o all'interno di questa un gruppo di lavoro che dovrà decidere come fare. Oppure per quote cedute; ci sono questi aspetti che vanno in qualche maniera approfonditi. Oppure per capacità offerta: io sono una compagnia piccola che ha potuto però avere accesso a un numero di polizze elevato in una determinata parte del paese, le cede al pool e non le riuole indietro. Come vedete le variabili possono essere molteplici, ma per oggi possono bastare.

Grazie.